## 9 Bloques

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8. SOCIOS CLAVE**   * Instituciones de gobierno. * Normativas y Regulaciones Claras. * Validación de profesionales de salud. * Promoción. * Asociaciones Médicas. * Empresas de Tecnología. | **7. ACTIVIDADES CLAVE**   * Constitución legal de la empresa * responsabilidad limitada (SRL de CV). * Identificación. * Estudio de mercado * Médicos * Clínicas * Hospitales | **2. PROPUESTA DE VALOR**   * Resolver la reducción de tiempos de espera y conveniencia al agendar una cita médica. * Optimizar la gestión de citas para las clínicas y los especialistas. * Automatizar el proceso de reserva de citas médicas * Reducir carga administrativa y mejoras a la eficiencia en la programación de citas médicas. | | **4. RELACIÓN CON CLIENTES**   * Permanencia * Promociones o descuentos. * soporte técnico gratis al cliente. * Fidelización * Ofrecer soporte excepcional. * Recompensa por lealtad. * Flujo de ingreso del negocio * Planes:   Paquete básico  Paquete avanzado | **1. SEGMENTO DE CLIENTES**   * Personas a la que va dirigida al sistema: * Personas entre los 18 y 58 años * Personas con dispositivos móviles. * Muestra de población de 95.86 % de población. * El sistema se posicionará en el municipio de Ocosingo, Chiapas. * Mercado potencial: * consultorios privados * Médicos, especialistas y otros profesionales de salud |
| **6. RECURSOS CLAVE**   * Gerente general: * Capacidades comunicativas * Habilidades organizativas * Contador servicio de outsourcing: * Administrar el flujo de efectivo. * Elaboración de estados financieros. * Programador: * Capacidad de aprendizaje y adaptabilidad * Pensamiento lógico y analítico * Diseñador de interfaz: * Conocimientos de diseño visual * Experiencia en diseño de interfaz * Soporte técnico: * Experiencia laboral demostrable en proporcionar soporte técnico * Financiero: * Materiales: * Materia prima * Insumos * Mobiliario y equipo * Herramientas * Intelectuales: * leyes y regulaciones varían según el país. | **3. CANALES DE COMUNICACIÓN**   * Redes sociales: * Faceboock * Instagram * TikTok * Ferias tecnológicas y eventos de salud. |
| **9. ESTRUCTURA DE COSTES**   * Materia prima e insumos * Mano de obra directa * Gastos de administración * Sueldos del personal administrativo * Papelería y útiles de oficina * Artículo de limpieza * Gastos de ventas * Gastos de distribución * Sueldos y salarios del área de ventas * Promociones * Gastos indirectos * Agua potable * Energía eléctrica * Alquiler de oficina * Telefonía | | | **5. FUENTE DE INGRESOS**  Planes:   * Paquete básico   Frecuencia de costo:   * + Anual por cada cliente * Paquete Avanzado:   Frecuencia de costo:   * + Anual por cada cliente * Tipo de pago: * Transferencia * Efectivo * Deposito | | |